

ADN

Asegura tu bienestar, asesórate y confía en los expertos



En cumplimiento a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares y debido a que este material es una herramienta para el Agente y no lo entrega a la Aseguradora; el Agente reconoce que tiene el carácter de Responsable en términos de la Ley antes citada y que es responsable de la información que recaba en este formato y será el único que tendrá acceso a la información. Por lo tanto, se compromete a tratarla en todo momento de manera confidencial y de acuerdo a los principios establecidos en la Ley referida, garantizando su resguardo contra daño, pérdida, uso o acceso no autorizado, así como asegurar su destrucción de forma segura. Adicionalmente el Agente se compromete a proporcionar al prospecto su propio Aviso de Privacidad. Por lo anterior, el Agente acepta que al utilizar este formato y en caso de que llegara a existir alguna vulneración o acción por parte del titular de los datos recabados en el mismo, el Agente asumirá la responsabilidad en la que incurra, así como a cubrir las sanciones que en su caso se generen por dicho incumplimiento, y se compromete a sacar en paz y a salvo a la Aseguradora.

MetLife México, S.A. es filial de MetLife Inc. que opera bajo la marca MetLife.

VV-2-304



Descubriendo la vida juntos

Datos Generales de Prospecto

Prospecto:

Fecha/Lugar:

Teléfono / Celular:

Correo electrónico:

Presentación

- Rompe el hielo
 - Utiliza el guion de acercamiento (Preséntate y presenta a la compañía)
 - Indica el proceso a seguir para realizar la detección de necesidades
-
- Surge MetLife México conformando la marca líder de seguros en el país.
 - Nos convertimos en la empresa líder del sector, calificando como la #1 según estadísticas de la AMIS¹
 - MetLife, Inc. es un líder global de seguros, presta servicios a aproximadamente 100 millones de clientes²
 - MetLife opera en más de 40 países y ocupa posiciones líderes de mercado en Estados Unidos, Japón, América Latina, Asia, Europa y Oriente Medio

Acercamiento

Conociendo a mi Prospecto

¿A qué te dedicas actualmente?

¿Tienes alguna profesión? Sí No

¿Cuál? _____

¿Tienes algún hobby?

¿Practicas algún deporte?

¿Cómo es tu estado de salud?

¿Fumas? Sí No

¿Cuál es tu fecha de nacimiento?

¿Eres casado (a)? Sí No

¿Cuál es el nombre de tu esposo (a)?

¿Tienes dependientes económicos?

¿Quiénes son? ● Sí ● No

Nombre _____

Edad _____ Parentesco _____

Nombre _____

Edad _____ Parentesco _____

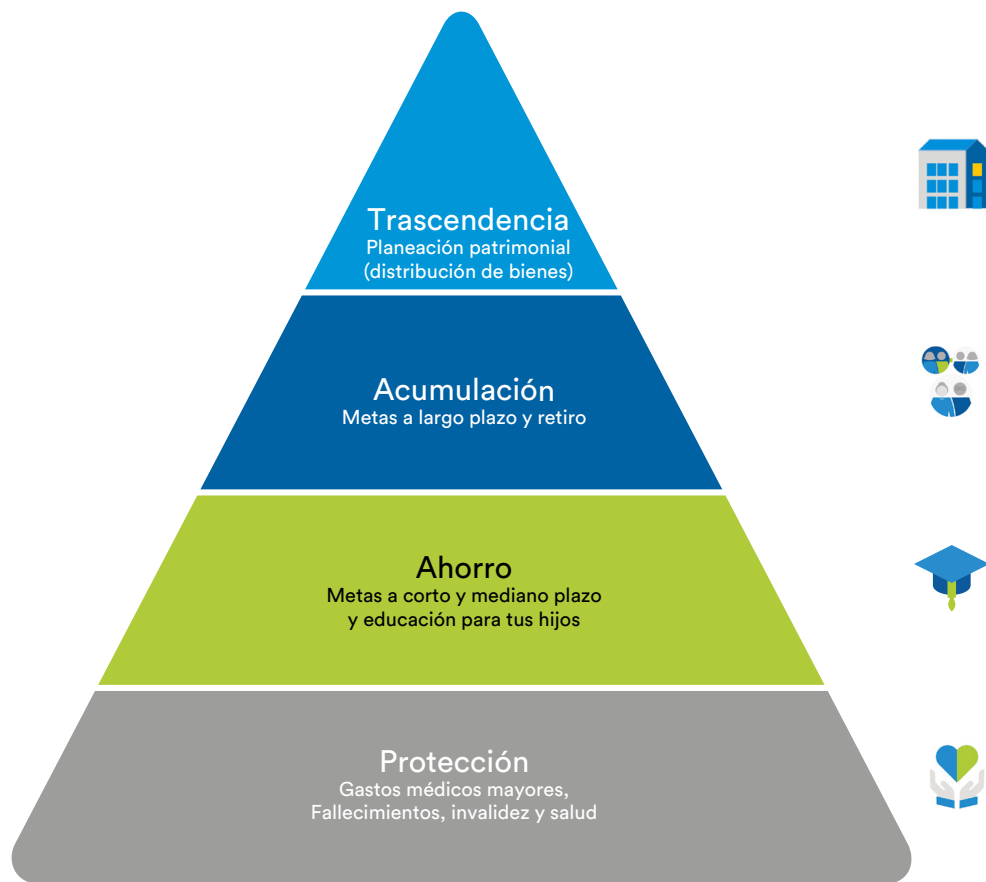
Nombre _____

Edad _____ Parentesco _____

1. *AMIS: <http://www.amis.org.mx/amis/index.html>

2. Presentación Corporativa MetLife 2014

Detección de necesidades



Hábitos de Ahorro

- En México el 66% de los adultos no tienen ningún producto para ahorrar.
- De los adultos que sí ahorran, solo el 11% usa algún mecanismo formal de ahorro (Instituciones Financieras)

En México cada año ocurren:

- Más de 2 millones de accidentes.
- Más de 3 millones de hospitalizaciones.
- Fallecimientos en 2016: 655 mil defunciones.

Jubilación en México es

- En México hay 11.7 millones de personas adultas mayores (de 60 años y más), de las cuales el 33.7% son económicamente activas.
- Solo una cuarta parte de los adultos mayores del país están pensionados.

Costos de la Educación Privada

- El costo promedio de una carrera universitaria privada en México es 930,000 pesos.

DetECCIÓN DE NECESIDADES



¿Qué pasaría si por algún accidente o enfermedad dejaras de trabajar?



¿Cómo te estás preparando para garantizar la educación de tus hijos?



¿Cuál es el estilo de vida que te gustaría tener en tu retiro?



¿Cuál es el patrimonio que hoy has construido y dejarás a tu familia?

¿Cómo obtendrás recursos para mantenerte a ti y a tu familia en caso de incapacidad?

¿Qué estás haciendo hoy para alcanzar tus metas del mañana?

¿Cómo has previsto contar con ingresos, para el día que ya no puedas generarlos?

¿Cómo solventaría tu familia las deudas que dejes?

¿De dónde obtendría recursos tu familia para mantener su estilo de vida en caso de que fallecieras?

¿Cómo estás preparado para afrontar una crisis financiera?

¿Tus seres queridos cuentan con un retiro digno? ¿Por qué crees que se encuentran en esa situación?

¿Qué sentirías al ver a tu familia vender el patrimonio que juntos construyeron, por falta de ingresos?

LÍNEA DE VIDA

Esperanza de vida

-

Edad de jubilación

=

Total de años

X

Gastos después del Retiro

=

\$

Ingreso requerido

Información patrimonial

Si faltaras mañana, ¿con cuánto podrían contar tus seres queridos de manera inmediata?

Total \$

¿Actualmente cuentas con algún seguro? Sí_____ No_____

Gastos Médicos Mayores \$

Vida \$

Total \$

¿Qué deudas tienes actualmente? (Lo que tendrían que cubrir tus seres queridos en caso de que fallecieras)

Total \$

¿Cuál es tu ingreso mensual actual?

Total \$

Compromiso de prima con opción del 7% o 10%

Ingreso mensual actual

\$

Ingreso anual actual

x 12 =

X 7% = \$

X 10% = \$

Monto anual a invertir en la
protección de mi familia

¿Hay alguien más que necesite estar presente en nuestra siguiente reunión para tomar decisiones?

¿Quién?

Segunda cita

Fecha de segunda cita
¿Te parece bien si nos vemos el...?

Día _____

Mes _____

Hora _____

Entrega de la Propuesta
Presentación solución integral



Obtención de Referidos

Nombre	Teléfono	Ocupación	Edad	Estado Civil

Recuerda las principales fuentes de referidos



Mejor amigo



Nuevo bebé



Compañero de oficina



Empresario



Recién casado



Educación e hijos



Reciente ascenso



Exitoso